

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



CONNAÎTRE SES PRODUITS POUR MIEUX LES VENDRE

Durée : 3.00 heures en VISIOCONFÉRENCE

Profils des apprenants

- Équipe de vente en boulangerie pâtisserie
- Manager en boulangerie pâtisserie

Prérequis

- Disposer d'un équipement informatique ou d'une tablette (un téléphone ne suffit pas)
- Disposer d'une connexion internet Haut débit, une sortie audio

Accessibilité

Nos ateliers et formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Référente handicap : Christelle BASTIDE (christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com)

Modalités d'accès

Mail : formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tél : 01 89 53 49 88

Délais d'accès

Le planning des ateliers et formations est disponible sur notre site internet et sur demande.

Les inscriptions sont possibles, en fonction des disponibilités, jusqu'à 72 heures avant le début de l'atelier ou de la formation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les matières premières clés incorporées dans la fabrication du pain
- Comprendre les process et le temps de fabrication
- Apprendre à répondre aux questions des clients sur la composition des produits et les conseiller

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Contenu de l'atelier

- Les Matières premières
 - Les différentes farines
 - Les céréales et les graines
 - Levain/levure/Fermentation
 - Savoir parler des qualités et apports des ingrédients au produit final
- Les allergènes
 - Les 14 allergènes à déclaration obligatoire
 - Focus sur le gluten
 - Savoir parler à nos clients des bienfaits des protéines
- Le lien avec la vente pour être force de proposition
 - Comprendre le besoin du client
 - Construire un argumentaire de vente : les bons mots pour parler des produits et quel intérêt pour le client, l'analyse sensorielle (texture...)
 - Renforcer l'argumentaire par l'émotion et les valeurs. Ex : association pains et mets, mettre en avant le Fait Maison, l'artisanat

Organisation de l'atelier

Equipe pédagogique

L'Atelier sera réalisé par un(e) intervenant(e) de l'équipe pédagogique de Mets Conseils.

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de l'atelier
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de l'atelier

- Feuille de présence
- Exercices, quiz...
- Formulaire d'évaluation de l'atelier

Prix HT : 40,00€